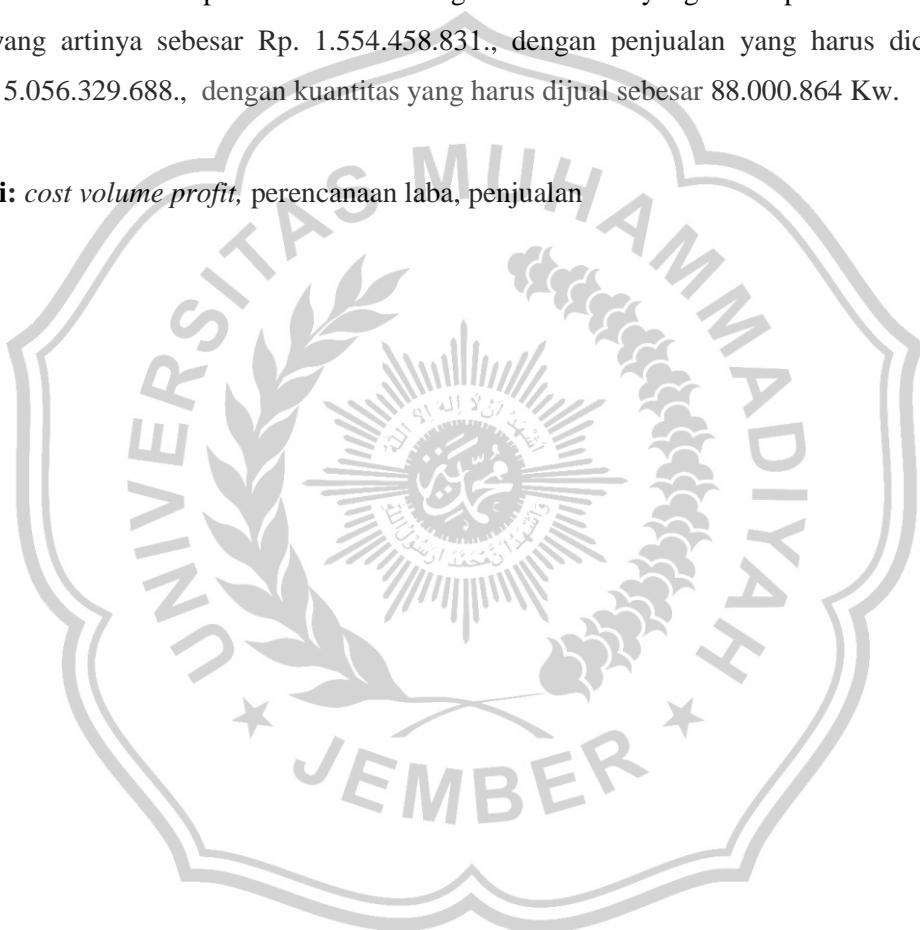


ABSTRAK

Cost Volume Profit adalah salah satu metode yang bisa membantu UMKM untuk membuat perencanaan laba yang diinginkan dengan mempertimbangkan banyak aspek yaitu mulai dari margin kontribusi, margin pengaman, titik impas dan operasi leverage nya. Hal ini membuat adanya pemisahan antara biaya variable dan biaya tetap yang ada dalam perusahaan, sehingga perusahaan lebih aman dalam merencanakan laba sesuai dengan yang diharapkan. CV. Obor Inti Boga adalah salah satu objek yang digunakan dalam penelitian ini, karena pada saat masa pandemic CV. Obor Inti Boga mengalami omset yang naik turun, sehingga berpengaruh dalam laba perusahaan. Sehingga hasil dari penelitian CVP terhadap CV. Obor Inti Boga adalah laba yang diharapkan sebesar 15% dari penjualan yang artinya sebesar Rp. 1.554.458.831., dengan penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp. 5.056.329.688., dengan kuantitas yang harus dijual sebesar 88.000.864 Kw.

Kata Kunci: *cost volume profit*, perencanaan laba, penjualan



ABSTRACT

Cost Volume Profit is one method that can help MSMEs to make the desired profit planning by considering many aspects, starting from the contribution margin, safety margin, breakeven point and operating leverage. This makes a separation between variable costs and fixed costs in the company, so that the company is safer in planning profits as expected. CV. The Boga Core Torch is one of the objects used in this research, because during the pandemic CV. Torch Inti Boga experienced a fluctuating turnover, thus affecting the company's profit. So that the results of the CVP research on CV. Boga Inti Torch is an expected profit of 15% of sales, which means Rp. 1.554.458.831, with sales to be achieved of Rp. 5.056.329.688 ,. with a quantity to be sold of 88.000.864 Kw.

Keywords: cost volume profit, profit planning, sales

